

ISBN: 978-602-74455-0-5

# PROSIDING

SEMINAR NASIONAL DAN SILATNAS V FORDEBI

*Tema:*

**PENGUATAN PEMBANGUNAN EKONOMI DAN BISNIS  
BERBASIS KEMARITIMAN**



Ambon, 28 - 29 April 2016



FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS DARUSSALAM AMBON



FORUM DOSEN EKONOMI DAN BISNIS ISLAM



Universitas Darussalam Ambon  
Fakultas Ekonomi



**FORDEBI**

# SERTIFIKAT

*Diberikan Kepada*

**Sri Herianingrum**

*Sebagai*

**Pemakalah**

**SEMINAR NASIONAL DAN SILATNAS V FORDEBI**

**“Penguatan Pembangunan Ekonomi dan Bisnis Berbasis Kemaritiman”**

Yang diselenggarakan oleh : Fakultas Ekonomi Universitas Darussalam Ambon

Ambon, 28-29 April 2016

Dekan,



Jusuf Sahupala, SE., M.Sc

Ketua Panitia Pelaksana,



Dr. Jaelani La Masidonda, SE., MM



**PROSIDING**  
(SEMINAR NASIONAL DAN SILATNAS V FORDEBI)

**PENGUATAN PEMBANGUNAN EKONOMI DAN BISNIS**  
**BERBASIS KEMARITIMAN**  
*Ambon, 28 – 29 April 2016*

**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS DARUSSALAM AMBON**  
2016

Perpustakaan Nasional : Katalog Dalam Terbitan (KDT)

**ISBN : 978-602-74455-0-5**

**Editor:**

Dr. Farida Mony, Dra. M.M. (Dosen Fakultas Ekonomi Unidar Ambon)  
Dr. Muspida, S.Ag., M.Si (Dosen Fakultas Ekonomi Unpatti Ambon)  
Dr. Muh. Bugis, S.E., M.Si (Dosen Fakultas Ekonomi Unpatti Ambon)  
Dr. Jaelani La Masidonda, S.E., M.M. (Dosen Fakultas Ekonomi Unidar Ambon)  
Dr. Syawal Zakaria, S.E., M.E. (Dosen Fakultas Ekonomi Unidar Ambon)  
Dr. Dwi Hariyanti, S.E., M.M., Ak. CA (Dosen Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Ambon)  
Dr. Nurhayati Hehamahua, S.E., M.E. (Dosen Fakultas Ekonomi Univ. Iqra Buru)  
Dr. Maryam Sangadji, S.E., M.E. (Dosen Fakultas Ekonomi Unpatti Ambon)  
Dra. Aisa Manilet, M.Ag (Dosen IAIN Imam Rijali Ambon)

**Penyunting**

Dr. Jaelani La Masidonda, S.E., M.M.

**Desain sampul dan tata letak**

Muslim, S.E., M.M.  
Nirwan Moningka, S.T.

**Penerbit:**

Fakultas Ekonomi  
Universitas Darussalam Ambon

**Redaksi:**

Jl. Waihakila Puncak Wara  
Ambon 97128  
Telp. 0911-3826729  
Email : feunidar.ambon@gmail.com

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang  
Dilarang mengutip atau memperbanyak karya tulis dalam dan dengan cara  
Apapun tanpa ijin tertulis dari penulis



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT. Tuhan Yang Maha Kuasa, atas segala rahmat dan HidayahNya sehingga prosiding ini dapat diterbitkan. Prosiding ini merupakan kumpulan dari berbagai artikel ilmiah yang diseminarkan pada Seminar Nasional dan Silaturahmi Nasional (SILATNAS) Forum Dosen Ekonomi dan Bisnis Islam (FORDEBI) Indonesia yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Darussalam Ambon bekerjasama dengan FORDEBI Indonesia.

Kegiatan Seminar Nasional dan SILATNAS ini, dilaksanakan pada tanggal 28-29 April 2016 di Ambon. Sesi pertama dilangsungkan Seminar Nasional yang membahas isu-isu strategis Penguatan Pembangunan Ekonomi dan Bisnis Islam Berbasis Kemaritiman. Kemudian, dilanjutkan sesi parallel yang akan membahas berbagai artikel ilmiah yang telah dinyatakan lolos seleksi oleh Tim *Reviewer* Internal dan Eksternal, yang terdiri dari: (1) Artikel ilmiah bidang Ilmu Ekonomi; (2) Artikel ilmiah bidang Ilmu Manajemen; (3) Artikel ilmiah bidang Ilmu Akuntansi. Sesi Penutup dilangsungkan kegiatan SILATNAS FORDEBI Indonesia.

Pada kesempatan yang berbahagia ini, kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung terselenggaranya kegiatan Seminar Nasional dan SILATNAS FORDEBI Indonesia. Semoga artikel ilmiah yang dipublikasikan dalam prosiding ini bermanfaat bagi setiap pembaca.

Ambon, April 2016

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL

KATA PENGANTAR

### I. AGENDA ACARA

No	Uraian	Hal.
1	Jadwal Acara Seminar Nasional dan Silaturahmi Nasional V Forum Dosen Ekonomi dan Bisnis Islam (FORDEBI)	1

### II. CALL FOR PAPER

#### A. Bidang Ilmu Ekonomi

No	Judul/ Penulis	Hal.
1	Pemberdayaan Masyarakat Dalam Ekonomi Kerakyatan Melalui Koperasi dan UKM Mewujudkan Kemarataan Pendapatan <i>Grisvia Agustin</i>	2 – 12
2	Sinergitas Perbankan Syariah dan Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Melalui Lingkage Program dalam Pemberdayaan UMKM <i>Ahmad Rizani dan Syaiful Anwar</i>	13 – 33
3	Peningkatan Kapasitas Koperasi Melalui Pengembangan Pembiayaan Syarih dan Perluasan Usaha <i>Darwanto, Achmad Hendra, Suharnomo dan Anis Chariri</i>	34 – 42
4	Permintaan Gadai Emas oleh Nasabah non-Muslim di Bank JATIM Syariah Cabang Surabaya <i>Sri Herianingrum dan Anandea Maulina</i>	43 – 54
	Sumber Daya Alam Laut Dan Kesejahteraan Umum (Al- Istishlah) Perspektif Ekonomi Islam; Pendekatan QS. An-Nahl dan Ar-Rum <i>Hayati Hehamahua</i>	55 – 65

#### B. Bidang Ilmu Manajemen

1	Keterkaitan Kewirausahaan Syariah dengan Budaya Banjar pada Pedagang Pasar Terapung di Siring Tendean, Kota Banjarmasin – Kalimantan Selatan <i>Hastin Umi Anisah, Wimby Wandary dan Rifqi Novriyandana</i>	66 – 77
2	Studi Mengenai Kecenderungan memilih produk Halal di Kalangan Mahasiswa <i>Budi Harsanto</i>	78 – 87
3	Pendekatan Model Kewirausahaan <i>Heny Kusdiyanti</i>	88 – 97
4	ATM Pajak Sebagai Solusi Mengurangi Penyimpangan Pembayaran Pajak Kendaraan Bermotor Oleh Wajib Pajak Di Kota Ambon <i>Jaelani La Masidonda, Dwi Hariyanti, Tri Retno Hariyati</i>	98 – 108
5	Penentuan Level Faktor Optimal Pada Proses Pengolahan Kripik Nangka Untuk Mengurangi Cacat Produk (% Cacat) <i>Nasir W. Setyanto, Lia Riawati, Rio P. Lukodono, R. Ardianwiliandri</i>	109 – 117

6	Model Pemberdayaan Ekonomi Berbasis Pondok Pesantren (Ponpes) Oleh Lembaga Zakat (Studi Kasus Pada Yayasan Baitul Maal BRI)	118 – 133
	<i>Leo Herlambang, Harry Azhar Azis Tika Widiastuti</i>	
7	Rekayasa Expert System Untuk Penelusuran Cacat Produk Keramik Berbasis Decision Table dalam Lingkungan Database Relasional	134 – 142
	<i>Purnomo Budi Santoso</i>	
8	Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Melalui Kegiatan Pelatihan Dan Pendampingan Budidaya Sayur Organik Di Kota Malang	143 – 151
	<i>Sopiah</i>	
9	Analisis Pemanfaatan Pelican Crossing di Kawasan Jalan MT Haryono Malang Dengan Metode Work Sampling	152 – 160
	<i>Remba Y. Efranto, Ratih A. Sari, Amanda N. Cahyawati</i>	
 C. Bidang Ilmu Akuntansi		
1	Pengaruh Pendapatan Asli Daerah, Dana Bagi Hasil, Dana Alokasi Umum Dan Dana Alokasi Khusus Terhadap Anggaran Belanja Modal (Studi Empiris Pada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota Di Provinsi Kalimantan Selatan Tahun 2010-2014).	161 – 171
	<i>Dodi Setiawan, Ade Adriana, Fifi Swandari</i>	
2	Telaah Kritis Model Screening Saham Syariah Di Negara Asean: Studi Menuju Pembentukan Standar Screening Pada Pasar Tunggal ASEAN	172 – 185
	<i>Ibnu Qizam, Misnen Ardiansyah, Abdul Qayum</i>	
3	Penerapan Teknik Analytical Hierarchi Process (AHP) Dalam Pengambilan Keputusan Pembiayaan Produktif (Studi Kasus Pada Bank JATIM Syariah Cabang Darmo)	186 – 202
	<i>Dina F. Septiarini, Firdausi Nuzula</i>	
4	Kajian konseptual Atas University Governance dalam Perspektif Tauhid	203 – 216
	<i>Nur Sayidah, Iwan Triyuwono, Eko G. Sukoharsono, Ali Djamhuri</i>	
5	Islamic (Accounting) Ethics Education: Learning From Shalat	217 – 225
	<i>Ari Kamayanti</i>	

**JADWAL ACARA**  
**SEMINAR NASIONAL DAN SILATURAHMI NASIONAL V**  
**FORUM DOSEN EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FORDEBI)**  
**AMBON, 28 – 29 APRIL 2016**

Hari/Tanggal	Jam	Tempat	Acara/Kegiatan	Pembicara
Kamis, 28 April 2016	08.00-09.00	Asari Al Fatah	Registrasi Peserta dan Coffee Break	
	09.00-11.00	Asari Al Fatah	Pembukaan: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pembacaan Kalam Ilahi</li> <li>• Menyanyikan lagu Indonesia Raya</li> <li>• Laporan Ketua Panitia</li> <li>• Sambutan Rektor Unidar</li> <li>• Sambutan Gubernur Maluku</li> <li>• Pelantikan Pengurus FORDEBI Wilayah Maluku</li> <li>• Launching Buku Daras</li> <li>• Pembacaan Doa</li> </ul>	
	11.00-12.30	Asari Al Fatah	Seminar Nasional, Panel Sesi I	1. Dr. Abdullah Hehamahua, M.Mc
	12.30-13.30	Asari Al Fatah	ISOMA	
	13.30-15.30	Asari Al Fatah	Seminar Nasional, Panel Sesi II	1. Dr. Aji Dedi Mulawarman 2. Letjen. TNI (Purn) Dr. Nono Sampono
	15.30-16.00	Asari Al Fatah	COFFEE BREAK	
	16.00-18.00	Asari Al Fatah	Silaturahmi Nasional FORDEBI	Sambutan Pembukaan oleh: Prof. Iwan Triyuwono, Ph.D  Dr. Aji Dedi Mulawarman
Jumat, 29 April 2016	07.30-08.30	Balai Diklat Keagamaan Ambon	Registrasi Peserta Dan Coffee Break	
	08.30-11.00	Balai Diklat Keagamaan Ambon	Presentase Paper	
	11.00-12.00	Balai Diklat Keagamaan Ambon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rekomendasi Hasil Seminar</li> <li>• Penutupan</li> </ul>	



## PERMINTAAN GADAI EMAS OLEH NASABAH NON MUSLIM DI BANK JATIM SYARIAH CABANG SURABAYA

Sri Herianingrum  
KPS MSEI Sekolah Pascasarjana-Universitas Airlangga  
Email: sri.herianingrun@feb.unair.ac.id

Anandea Maulina  
Mahasiswa Program Studi S1 Ekonomi Islam FEB Universitas Airlangga  
Email: anandeamaulina@gmail.com

### ABSTRACT

*Gold Pawn Demand by Non Muslim Customers in Jatim Syariah Bank Branch at Surabaya. This research aims to determine the reason behind why Non Muslim customers make a gold pawn demand in Jatim Syariah Bank. The object of this research are Non Muslim Customers and Jatim Syariah Bank employees who are competent in the field of gold pawn. This research used qualitative descriptive approach. Data collection is done by interviewing 5 non muslim customers and the gold pawn employees. The result of this research are non muslim customer will increase their demand because they are satisfied with Jatim Syariah Bank services and the reason why non muslim customers make a gold pawn demand are rental cost, promotion, product quality, location, and customer income.*

*Keywords: Demand, Non Muslim Customers, Gold Pawn, Jatim Syariah Bank*

### PENDAHULUAN

Perkembangan usaha atau bisnis di Indonesia saat ini dan di masa mendatang mempunyai prospek yang cemerlang dikarenakan tingginya permintaan barang dan jasa yang juga semakin meningkat. Perkembangan usaha atau bisnis tersebut akan berjalan dengan lancar dan efisien apabila didukung oleh pendanaan yang mencukupi.

Dalam Al-Quran pun terdapat ayat yang menjelaskan tentang bisnis, seperti yang terdapat dalam Al Baqarah ayat 282 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ .....

*yaa ayyuhaa alladziina aamanuu idzaa tadaayantum bidaynin ilaa ajalin musamman fauktubuuhu walyaktub baynakum kaatibun bial'adli ...*

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar..."

Fahreza (2012:63) menjelaskan bahwa sebagai seorang pebisnis, mempersiapkan pendanaan juga harus dilakukan secara matang karena akan mempengaruhi cash flow bisnis tersebut ke depan. Tidak jarang pebisnis baru gagal karena faktor pengaturan uang misalnya karena menghabiskan banyak modal dan karena tidak membelanjakan uang dengan bijaksana.

Oleh karena itu banyak pebisnis yang memanfaatkan pendanaan-pendanaan yang ditawarkan oleh perbankan. Pendanaan tersebut biasanya digunakan untuk membeli alat-alat produksi, mengatur bisnis, dan sebagainya. Pendanaan tersebut saat ini bisa didapatkan tidak hanya di bank konvensional atau pegadaian tetapi di bank syariah juga menyediakan produk-produk pendanaan yang mempunyai kelebihan daripada bank konvensional atau pegadaian yaitu bebas dari riba. Banyak pengusaha yang menggadaikan barang berharganya seperti emas batangan atau perhiasan agar bisa langsung mendapatkan dana yang banyak dan nantinya digunakan untuk mendanai bisnisnya tersebut.

Bank syariah menurut Ikht (2015:64) memiliki peran sebagai lembaga intermediary antara orang/lembaga/ badan yang mengalami kelebihan dana (*surplus units*) dengan orang/lembaga/ badan yang mengalami kekurangan dana (*deficit units*). Secara umum produk-produk bank syariah dibagi menjadi 3 (tiga) bagian diantaranya adalah produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*), dan produk jasa (*service*). Salah satu produk jasa (*service*) yang ditawarkan oleh Bank Syariah adalah *Ar-Rahn* atau gadai.

Saat ini produk gadai yang ditawarkan tidak hanya gadai barang saja tetapi juga gadai emas. Menurut Purnomo dkk. (2013:5), emas tergolong logam mulia yang dapat dijadikan investasi menarik karena dapat memberikan imbal hasil yang lebih tinggi dibandingkan dengan deposito atau reksa dana, bahkan bisa lebih tinggi dibandingkan dengan saham atau obligasi. Emas juga lebih tahan terhadap inflasi dan krisis ekonomi. Pada umumnya kenaikan harga emas dalam jangka waktu satu tahun selalu lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat inflasi. Di samping itu, jika harga-harga saham dan obligasi serta nilai mata uang cenderung berjatuh pada saat terjadi krisis ekonomi, harga emas justru bisa melonjak tinggi akibat krisis ekonomi.

Salah satu bank syariah yang memiliki produk gadai emas adalah Bank Jatim Syariah. Produk gadai emas di Bank Jatim Syariah adalah Emas iB Barokah. Emas iB Barokah merupakan sebuah fasilitas pembiayaan yang diberikan bank kepada Nasabah berdasarkan kesepakatan, dimana nasabah menyerahkan secara fisik barang berharga berupa emas (baik lantakan maupun perhiasan), selanjutnya bank memberikan surat gadai sebagai jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank. Tujuannya adalah untuk memberikan solusi bagi nasabah yang membutuhkan dana jangka pendek untuk keperluan yang mendesak, dengan proses cepat dan mudah ([www.bankjatim.co.id](http://www.bankjatim.co.id)).

Dari waktu ke waktu, perkembangan pembiayaan gadai emas di Bank Jatim Syariah terutama pada tahun 2014 mengalami pasang surut. Berikut adalah data yang menyajikan jumlah nasabah (Number Of Account) yang menggunakan produk Emas iB Barokah tiap bulannya:

**Tabel 1 Jumlah nasabah Emas iB Barokah per bulan pada tahun 2014**

Bulan	NOA ( <i>Number Of Account</i> )	Bulan	NOA ( <i>Number of Account</i> )
Januari	459	Juli	535
Februari	500	Agustus	557
Maret	513	September	572
April	540	Oktober	589
Mei	705	November	607
Juni	696	Desember	610

Sumber: Laporan Pembiayaan Berdasarkan Produk Bank Jatim Syariah, 2014 (diolah)

Nasabah-nasabah diatas tidak hanya berasal dari nasabah muslim saja tetapi juga dari nasabah non muslim. Semenjak berdirinya Emas iB Barokah yaitu pada tahun 2011 hingga saat ini jumlah non muslim yang menjadi nasabah dari produk Emas iB Barokah semakin meningkat hal ini karena banyak nasabah non muslim tersebut yang merasa puas dengan produk Emas iB Barokah dimana produk ini memiliki kelebihan-kelebihan yaitu proses yang cepat, mudah, biaya sewa yang murah dan persyaratannya juga tidak menyulitkan calon nasabah sehingga mereka menyampaikan hal tersebut kepada rekannya sehingga mereka menjadi nasabah Emas iB Barokah juga. Banyak juga yang sempat merasakan menggadaikan emas di bank syariah lain namun lebih memilih menggadaikan emas di Bank Jatim Syariah.

Melihat fenomena tingginya animo masyarakat terhadap produk Emas iB Barokah yang tidak hanya berasal dari kalangan muslim saja tetapi juga dari kalangan non muslim yang terjadi di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya, dimana Bank Jatim Syariah merupakan sebuah unit usaha yang didirikan oleh Bank Jatim yang merupakan sebuah bank pembangunan daerah yang dimiliki oleh Jawa Timur. Sudah lebih dari setengah abad Bank Jatim berada di tengah-tengah masyarakat Jawa Timur dengan bank konvensional dan tepat pada tanggal 24 Juli 2007 Bank Jatim mendirikan Unit Usaha Syariah (UUS) atau yang lebih dikenal dengan Bank Jatim Syariah. Keberadaan Bank Jatim Syariah tidak bisa dianggap kecil karena Bank Jatim Syariah saat ini mulai membuka beberapa cabang di kota-kota besar lain di Jawa Timur seperti di Jember, Sampang, Sidoarjo, dan Gresik.

Berdasarkan uraian diatas penulis ingin meneliti tentang bagaimana "Permintaan Gadai Emas Oleh Nasabah Non Muslim di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya"

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui alasan nasabah non muslim melakukan permintaan produk gadai emas di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Definisi Bank Syariah**

Menurut UU No. 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

Berikut ini adalah beberapa perbedaan mencolok antara bank konvensional dan bank syariah yang perlu untuk diketahui oleh masyarakat:

**Tabel 2 Perbedaan Bank Syariah dan Bank konvensional**

Bank Syariah	Bank Konvensional
Melakukan investasi yang halal saja	Investasi yang halal dan haram
Berdasarkan prinsip bagi hasil, jual beli atau sewa	Memakai peringkat bunga
Profit dan falah <i>oriented</i>	Profit <i>oriented</i>
Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan kemitraan	Hubungan dengan nasabah dalam bentuk hubungan debitur/kreditur
Memiliki Dewan Pengawas Syariah	Tidak terdapat dewan sejenis

Sumber : Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta. Gema Insani Press

### Definisi Gadai Syariah

Gadai syariah (*rahn*) menurut Antonio (2001:128) adalah menahan salah satu harta milik nasabah atau *rahn* sebagai barang jaminan atau *marhun* atas hutang/pinjaman atau *marhun bih* yang diterimanya. *Marhun* tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan atau penerima gadai atau murtahin memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Sedangkan gadai syariah (*rahn*) menurut Rais (2005:38) adalah perjanjian menahan sesuatu barang sebagai tanggungan utang, atau menjadikan suatu benda bernilai menurut pandangan *syara'* sebagai tanggungan *marhun bih*, sehingga dengan adanya tanggungan utang itu seluruh atau sebagian utang dapat diterima.

### Definisi Gadai Emas

Gadai emas syariah adalah sebuah fasilitas pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, dimana nasabah menyerahkan secara fisik barang berharga berupa emas (baik lantakan maupun perhiasan), selanjutnya bank memberikan surat gadai sebagai jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada bank ([www.bankjatim.co.id](http://www.bankjatim.co.id)).

Gadai emas ada yang dikelola secara konvensional atau secara syariah. Gadai emas konvensional mengandung unsur bunga (*riba*), sedangkan gadai emas syariah tidak mengandung unsur bunga (*riba*). Artinya, kalau nasabah meminjam uang memakai gadai emas konvensional, maka pihak kreditur (pegadaian) akan meminta imbalan berupa bunga pinjaman. Perbedaan antara gadai emas syariah dan gadai emas konvensional tidak hanya sampai disitu saja, ada beberapa perbedaan lain yaitu:

**Tabel 3 Perbedaan Gadai Emas Syariah dan Konvensional**

<b>Gadai Emas Syariah</b>	<b>Gadai Emas Konvensional</b>
Tidak menerapkan sistem bunga ( <i>riba</i> )	Masih menerapkan sistem bunga ( <i>riba</i> )
Keuntungan kreditur diperoleh dari jasa penitipan dan pemeliharaan barang jaminan	Keuntungan kreditur diperoleh dari pendapatan bunga pinjaman
Dilarang untuk menguntip bunga atau imbal hasil (bagi hasil) dari dana yang dipinjamkan	Bunga pinjaman dijadikan sarana untuk kepentingan komersial
Akad yang digunakan meliputi 3 macam: (a) akad <i>qardh</i> (untuk pengikat pinjaman dana kepada nasabah), (b) akad <i>rahn</i> (untuk pengikatan emas sebagai agunan), dan (c) akad <i>ijarah</i> (untuk pengikatan pemanfaatan jasa penyimpanan dan pemeliharaan emas sebagai agunan)	

Sumber: Purnomo,dkk. 2013. *Buku Pintar Investasi & Gadai Emas*. Jakarta. Gramedia

### **Definisi Keinginan dan Kebutuhan**

Manusia memiliki kebutuhan/ keinginan yang tidak terbatas, namun sumber dayanya terbatas. Karena itu, dengan keterbatasan sumber daya yang ada, mereka memilih produk-produk yang menghasilkan kepuasan maksimal. Keinginan manusia akan menjadi permintaan apabila didukung dengan daya beli. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa permintaan adalah kebutuhan/keinginan manusia yang didukung oleh daya beli (Fuad dkk., 2000:122).

Konsep Islam tentang kebutuhan manusia sangat sederhana. Disebut demikian, karena dapat dipahami oleh semua lapisan masyarakat. Konsep ini mengenal empat istilah, yaitu halal, baik, haram, dan mubazir. Halal dan baik mengacu pada semua kebutuhan hidup yang dipakai dan dimakan harus dibenarkan oleh agama dan akal sehat manusia, baik dalam jenis benda atau bahan, maupun cara mendapatkannya. Sedangkan haram dan mubazir mengacu pada mengacu pada semua pendapatan hidup dan pemakaiannya yang tidak dibenarkan oleh agama maupun akal sehat (Luth, 2001:16).

### **Definisi Permintaan**

Sugiarto dkk. (2002:34) berpendapat bahwa teori permintaan menerangkan sifat dari permintaan pembeli pada suatu komoditas (barang dan jasa) dan juga menerangkan hubungan antara jumlah yang diminta dan harga serta pembentukan kurva permintaan.

Rosyidi (2014:291) berpendapat bahwa permintaan akan suatu jenis barang adalah jumlah-jumlah itu yang pembeli (atau para pembeli) bersedia membelinya pada tingkat harga yang berlaku pada suatu pasar serta waktu tertentu. Ada beberapa hal penting yang dapat dilihat dari definisi permintaan di atas itu. Pertama adalah bahwa permintaan merupakan sederetan angka yang menunjukkan banyaknya satuan barang



yang diminta pada berbagai tingkat harga. Hal kedua yang terpenting adalah bahwa barang yang diselidiki dalam suatu pembicaraan mengenai permintaan adalah satu jenis barang saja, dan bahwa permintaan itu terjadi di pasar serta waktu yang juga tertentu. Tentu kita tahu bahwa yang layak dibicarakan hanyalah barang dan jasa yang halal saja.

## **PENDEKATAN PENELITIAN**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus deskriptif yang bertujuan untuk membuat deskripsi secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta tentang permintaan Emas iB Barokah oleh nasabah non muslim di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya.

Menurut Mukhtar (2013:10), penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai subjek penelitian dan perilaku subjek penelitian pada suatu periode tertentu. Penelitian kualitatif deskriptif berusaha mendeskripsikan seluruh gejala atau keadaan yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. Strategi yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus. Menurut Yin (2009:1), studi kasus merupakan strategi yang lebih cocok bila pokok pertanyaan suatu penelitian berkenaan dengan pertanyaan *how* atau *why*.

Ruang lingkup penelitian terkait dengan rumusan masalah dalam penelitian ini. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana permintaan produk gadai emas oleh nasabah non muslim di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya. Rumusan masalah tersebut akan menjadi acuan oleh peneliti dalam menentukan ruang lingkup penelitian. Ruang lingkup penelitian terbatas memfokuskan pada alasan yang melatarbelakangi nasabah non muslim melakukan permintaan produk gadai emas di Bank Jatim Syariah yang terdiri dari lima indikator yaitu biaya sewa, promosi, lokasi, kualitas produk, dan pendapatan nasabah.

Data primer, sebagai data utama dalam penelitian ini, akan didapatkan dengan wawancara yang mendalam (*indepth interview*) dan observasi dengan nasabah Emas iB Barokah yang beragama non muslim. Data sekunder dalam penelitian ini merupakan data tentang Bank Jatim Syariah yang berasal dari buku, internet, laporan bulanan, dan sumber-sumber lain yang memiliki kaitan dengan penelitian.

Menurut Moleong (1989:195), untuk menetapkan keabsahan (*trust worthiness*) data diperlukan teknik pemeriksaan. Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu. Teknik triangulasi yang paling banyak digunakan ialah pemeriksaan melalui sumber lainnya. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber yang berasal dari pegawai dan nasabah Emas iB Barokah di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya. Triangulasi sumber bertujuan untuk mencocokkan jawaban antara pegawai dengan nasabah apakah sesuai atau tidak.

Dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Metode *purposive sampling* adalah teknik pengambilan informan sumber data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2013:53). Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### **1. Reduksi Data**

Data mengenai jumlah nasabah yang menggunakan produk gadai emas di Bank Jatim Syariah yang diperoleh dari narasumber jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

Dengan begitu data yang telah direduksi dapat mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencarinya bila diperlukan.

## 2. Penyajian Data

Setelah melakukan reduksi data, maka langkah selanjutnya yaitu menyajikan data, penelitian kualitatif dapat disajikan dalam bentuk gambar, tabel, grafik, pictogram, pie chart dan sejenisnya. Melalui penyajian data tersebut maka data terorganisasikan, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami.

Pada penelitian ini, peneliti mengungkapkan dan menyajikan data yang didapat secara gambling dari lapangan melalui teks yang bersifat naratif. Selain itu penyajian data berupa bagan, flowchart, tabel ataupun grafik, peneliti sajikan apabila diperlukan dalam proses pengungkapan data, namun menurut peneliti tidak diperlukan karena teks yang bersifat naratif sudah menjelaskan hasil penelitian dengan baik.

## 3. *Verification* atau kesimpulan

Langkah ketiga adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak menemukan bukti-bukti kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dipaparkan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan awal, namun juga tidak. Oleh karena itu dalam penelitian kualitatif memiliki rumusan masalah yang berubah pada saat peneliti terjun ke lapangan. Kesimpulan dalam penelitian ini diungkapkan berupa gambaran atau teks secara deskripsi berdasarkan hasil penelitian di lapangan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini membahas tentang bagaimana permintaan Emas iB Barokah oleh nasabah non muslim di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya. Dalam pembahasan ini peneliti akan membahas hasil yang telah ditemukan dari hasil wawancara kepada lima orang nasabah dengan rincian sebagai berikut:

**Tabel 4 Tabel Informan (Nasabah)**

No.	Nama	Usia	Pekerjaan	Agama	Tgl wawancara
1	Hendy Luvianto	58	Karyawan Swasta	Kristen	19 Mei 2015
2	Dendy Moeliono	33	Wiraswasta	Kristen	19 Mei 2015
3	Ida Lukitaningsih	58	Ibu Rumah Tangga	Katholik	19 Mei 2015
4	Anthony Uyanto	33	Pegawai Swasta	Kristen	19 Mei 2015
5	Lie Phik Swie/ Aqarina Lense	51	Wiraswasta	Kristen	21 Mei 2015

Sumber: Hasil Penelitian, 2015 (diolah)

Ada lima indikator yang menjadi alasan nasabah memilih menggadaikan emas di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya diantaranya adalah biaya sewa, promosi, kualitas produk, lokasi, dan pendapatan nasabah. Indikator-indikator tersebut memiliki dampak pada permintaan terhadap produk Emas iB Barokah di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya yang dilakukan oleh nasabah non muslim. Berikut ini adalah indikator-indikator yang membuat nasabah melakukan permintaan gadai emas di Bank Jatim Syariah:

**Tabel 5. Alasan Nasabah Memilih Emas iB Barokah**

Nasabah Indikator	Nasabah 1	Nasabah 2	Nasabah 3	Nasabah 4	Nasabah 5	Presentase (%)
Biaya Sewa	√	√	√	√	√	100%
Promosi	√	√	√	√	√	100%
Kualitas Produk	√	√	√	√	√	100%
Lokasi	√	√	√	√	√	100%
Pendapatan Nasabah	X	√	√	X	√	60%

Sumber: Hasil Penelitian, 2015 (diolah)

Dibawah ini adalah pembahasan dari indikator biaya sewa, promosi, kualitas produk, lokasi dan pendapatan nasabah pada tabel diatas:

### **Biaya Sewa**

Biaya sewa disini berkaitan dengan harga dari suatu produk yang dalam hal ini adalah produk Emas iB Barokah. Apabila harga suatu produk naik maka permintaan akan turun, dan sebaliknya apabila harga suatu produk turun maka permintaan akan naik. Begitu pula dengan biaya sewa gadai emas disini apabila biaya sewanya murah maka permintaan untuk menggadaikan emas di tempat tersebut akan naik. Para nasabah non muslim seperti yang telah dijelaskan di hasil penelitian mengungkapkan bahwa biaya sewa atau biaya pemeliharaan yang murah dibandingkan dengan tempat lain berdampak pada permintaan mereka terhadap Emas iB Barokah.

### **Promosi**

Menurut Douglas (1992:114) upaya promosi yang dilakukan oleh penjual produk X diharapkan dapat mempengaruhi kuantitas yang diminta dari produk tersebut, karena upaya ini dirancang untuk mempengaruhi selera dan preferensi konsumen. Iklan yang terkait dengan produk X diharapkan akan diikuti dengan peningkatan kuantitas yang diminta oleh konsumen dari produk X.

Promosi yang dilakukan Rasulullah SAW lebih menekankan pada hubungan dengan pelanggan, meliputi berpenampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan hebat, berkomunikasi, menjalin hubungan yang bersifat pribadi, dan tanggap terhadap permasalahan (Suyanto, 2008:273).

Cara-cara promosi Rasulullah SAW tersebut sudah diterapkan di Bank Jatim Syariah dan hal tersebut sangat disukai oleh nasabah sehingga banyak nasabah yang sudah menjadi nasabah Emas iB Barokah lebih dari 1 tahun dan mereka pasti akan kembali lagi ke Bank Jatim Syariah cabang Surabaya apabila akan menggadaikan emasnya.

Promosi tersebut tidak hanya dilakukan kepada nasabah muslim saja tetapi juga kepada nasabah non muslim ini merupakan nilai tambah yang patut

diapresiasi. Menurut [www.muhammadiyah.or.id](http://www.muhammadiyah.or.id), kebhinekaan agama merupakan sikap mengakui dan menghormati agama-agama selain agamanya. Muslim niscaya menghargai pemeluk agama-agama bukan Islam. Mengakui keanekaragaman agama dan keberagaman orang lain bukan berarti menyamakan semua agama dan bukan berarti, membenarkan agama-agama lain itu. Kebhinekaan antar umat beragama tertuang dalam firman Allah dalam Q.S Al-Mumtahanah ayat 8 yang berbunyi:

لَا يَنْهٰكُمُ اللّٰهُ عَنِ الَّذِيْنَ لَمْ يُقَاتِلُوْكُمْ فِى الدِّيْنِ وَلَمْ يُخْرِجُوْكُمْ مِّنْ دِيْنِكُمْ اَنْ تَبْرُوْهُمْ وَتُقْسِطُوْا اِلَيْهِمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِيْنَ

*laa yanhaakumu allaahu 'ani alladziina lam yuqaatiluukum fii alddiini walam yukhrijuukum min diyaarikum an tabarruuhum watuqsithuu ilayhim inna allaaha yuhibbu almugsithiina*

"Allah tidak melarang kamu untuk berbuat baik dan Berlaku adil terhadap orang-orang yang tiada memerangimu karena agama dan tidak (pula) mengusir kamu dari negerimu. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang Berlaku adil."

Dalam mempromosikan produknya, Bank Jatim Syariah memanfaatkan media *sign shop* yang cukup besar dan diletakkan di kantor Bank Jatim Syariah cabang Surabaya dan brosur yang diletakkan di dekat pengisian form transaksi sehingga nasabah yang akan melakukan transaksi ke teller bisa melihatnya dan mengambil brosur Emas iB Barokah bila berminat. Dan juga brosur tersebut disebar di koran-koran, di toko emas dan juga dibagikan kepada masyarakat di luar masjid setelah sholat Jum'at.



**Gambar 2 Shop Sign Emas iB Barokah di Bank Jatim Syariah Cabang Surabaya**

Namun sayangnya promosi yang dilakukan oleh Bank Jatim Syariah terhadap produk Emas iB Barokah ini bisa dibilang kurang karena apabila *shop sign* tersebut diletakkan didalam kantor maka yang membacanya hanya nasabah Bank Jatim Syariah saja sedangkan masyarakat luar tidak bisa membacanya karena diletakkan didalam. Dan menurut narasumber penelitian ini yang merupakan karyawan gadai emas Bank Jatim Syariah cabang Surabaya untuk promosi Emas iB Barokah lainnya dilakukan di Radio Suara Surabaya dan Radio Elvictor sekitar setahun yang lalu sedangkan tahun ini belum melakukan promosi lewat radio lagi. Dan juga promosi dilakukan dengan mengikuti pameran perbankan maupun pameran umum yang biasanya diadakan di Mall. Menurut para nasabah non muslim meskipun promosi yang sudah dilakukan dinilai masih kurang, faktor promosi merupakan salah satu faktor utama yang

mempengaruhi permintaan mereka terhadap Emas iB Barokah terutama promosi melalui *mouth by mouth*.

### Kualitas Produk

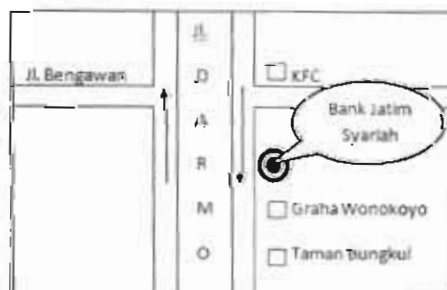
Konsumen menurut Douglas (1992:115) biasanya menghargai kualitas yang baik dari suatu produk. Selain itu konsumen diharapkan membeli lebih banyak ketika mereka melihat produk tersebut yang kualitasnya lebih tinggi, mengingat harganya sama dengan produk lain yang serupa. Sebaliknya, jika kualitasnya dinilai kalah dengan produk lain atau terjadi penurunan kualitas apabila dibandingkan dengan produksi perusahaan lain, konsumen akan mengurangi permintaan terhadap produk tersebut. Kualitas dapat dirancang menjadi produk perusahaan itu sendiri. Selain itu, persepsi konsumen terhadap kualitas dan desain dapat dipengaruhi oleh iklan perusahaan dan upaya promosi.

Terkait dengan masalah kualitas produk dari Emas iB Barokah, nasabah sepakat berpendapat bahwa pembiayaan Emas iB Barokah ini sangat baik dan berkualitas sehingga tidak kalah dengan produk lain serupa yang ada di bank syariah lain atau di pegadaian. Meskipun biaya sewa yang dipatok oleh Bank Jatim Syariah lebih murah dibandingkan dengan tempat lain, tetapi pelayanan yang diberikan sangat bagus sehingga hal tersebut menyebabkan permintaan nasabah terhadap produk ini meningkat. Produk Emas iB Barokah ini tergolong produk yang halal dan baik menurut Islam karena produk ini halal dan baik. Halal dan baik mengacu pada produk yang digunakan harus dibenarkan oleh agama dan akal sehat manusia, baik dalam jenis benda atau bahan, maupun cara mendapatkannya. Dan dalam produk Emas iB Barokah ini juga tidak ada unsur *riba* sehingga tidak menyalahi prinsip syariah yang melarang adanya praktik *riba*.

### Lokasi

Menurut Douglas (1992:115) lokasi gerai penjualan juga merupakan pertimbangan penting. Sebuah toko ritel di pusat perbelanjaan yang sibuk mungkin memiliki penjualan yang tiga kali lipat lebih banyak dibanding dengan penjualan toko yang berada di sisi jalan yang arus lalu lintasnya rendah. Dengan demikian perusahaan memilih lokasi dengan cermat untuk menaikkan potensi volume penjualan (dan pendapatan) yang diharapkan dapat dihasilkan dari setiap lokasi.

Hal yang sama juga dilakukan oleh Bank Jatim Syariah dimana Bank Jatim Syariah menurut nasabah sangat cerdas dalam memilih lokasi perusahaan karena berada di salah satu jalan utama kota Surabaya yang banyak dilewati oleh masyarakat yaitu Jalan Darmo 105-107 Surabaya. Dan juga berdekatan dengan salah satu taman kebonnggaan kota Surabaya yaitu taman bungkul.



Gambar 3 Lokasi Bank Jatim Syariah



Emas iB Barokah sehingga masyarakat yang melintasi Jalan Darmo Surabaya bisa melihat dan tertarik dengan produk tersebut. Dan juga memudahkan nasabah Bank Jatim Syariah yang akan melakukan transaksi karena berada di tengah kota dan akses menuju ke lokasi juga sangat mudah. Terkait dengan hasil penelitian, semua informan setuju bahwa lokasi kantor Bank Jatim Syariah sangat strategis dan berada di kawasan yang mereka lalui sehari-hari sehingga memudahkan mereka apabila penelitian, semua informan setuju bahwa lokasi kantor Bank Jatim Syariah sangat strategis dan berada di kawasan yang mereka lalui sehari-hari sehingga memudahkan mereka apabila ingin melakukan pembiayaan.

### **Pendapatan Nasabah**

Pendapatan menurut Case dan Fair (2007:63) adalah jumlah semua upah, gaji, laba, pembayaran bunga, sewa, dan bentuk penghasilan lain yang diterima oleh suatu rumah tangga kita pada periode waktu tertentu. Kita bisa membelanjakan atau mengkonsumsi lebih atau kurang dari pendapatan yang diterima tiap periode. Jika kita mengkonsumsi kurang dari pendapatan, kita menabung. Untuk melakukan konsumsi lebih dari pendapatan kita dalam satu periode, kita harus meminjam atau menarik tabungan yang terakumulasi dari periode sebelumnya.

Dalam Islam tidak dianjurkan untuk melakukan permintaan terhadap suatu barang dengan tujuan kemegahan, kemewahan dan kemubadziran. Bahkan Islam memerintahkan bagi yang sudah mencapai nisab, untuk menyisihkan dari anggarannya untuk membayar zakat, infak dan shadaqah (Farid, 2014:107).

Hampir sebagian besar nasabah non muslim menggunakan pembiayaan dari gadai emas di Bank Jatim Syariah ini untuk modal usaha sedangkan ada juga yang merasa bahwa pendapatan yang diperoleh tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehingga berdasarkan hal tersebut. Apabila dikaitkan dengan nilai islami, hal tersebut diperbolehkan selama tujuannya untuk memenuhi kebutuhan dan tidak untuk memuaskan keinginan yang bertujuan untuk kemegahan, kemewahan dan kemubadziran.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berikut adalah kesimpulan yang dihasilkan dalam penelitian permintaan Emas iB Barokah oleh nasabah non muslim di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya ini, diantaranya:

1. Nasabah non muslim akan meningkatkan permintaan mereka terhadap produk Emas iB Barokah dengan alasan nasabah tersebut merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh Bank Jatim Syariah dan membuat mereka akan kembali lagi menggadaikan emas di Bank Jatim Syariah
2. Dari wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, para informan memberikan berbagai pendapatnya terkait dengan permintaan mereka terhadap Emas iB Barokah yang diantaranya: 100 % atau 5 dari 5 orang nasabah setuju bahwa biaya sewa, promosi, kualitas produk, lokasi menjadi alasan mereka dalam melakukan permintaan terhadap produk Emas iB Barokah di Bank Jatim Syariah. Lalu 60% atau 3 dari 5 orang nasabah berpendapat bahwa permintaan mereka karena pendapatan, sedangkan 2 lainnya tidak berpendapat demikian. Permintaan

karena pendapatan disini dikarenakan pendapatan yang diperoleh tidak memenuhi maka nasabah tersebut melakukan permintaan produk gadai emas di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya

#### **Saran**

1. Bagi Bank Jatim Syariah, diharapkan agar lebih meningkatkan promosinya agar permintaan terhadap produk Emas iB Barokah ini juga bertambah. Misalnya promosi melalui media sosial, melalui media elektronik seperti televisi, lalu juga bisa dengan menempatkan iklan di koran sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah dari produk Emas iB Barokah di Bank Jatim Syariah cabang Surabaya.
2. Alasan-alasan nasabah non muslim tersebut menunjukkan bahwa produk Emas iB Barokah ini memiliki potensi yang sangat besar dan peluang pengembangan produk ini juga sangat besar. Diharapkan Bank Jatim Syariah lebih intensif lagi dalam mengelola produk ini dan harus terus berinovasi agar produk ini bisa semakin berkembang dan semakin bermanfaat untuk banyak orang.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001, *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktek*. Jakarta. Gema Insani Press
- Case, Karl E dan Fair C. Ray. 2007. *Prinsip-Prinsip Ekonomi*. Erlangga: Jakarta
- Douglas, Evan J. 1992. *Managerial Economics: Analysis And Strategy*. Prentice Hall: USA
- Fahreza, Dimas. 2012. *Managemen Keuangan Untuk Memulai Bisnis*. Pengusaha Muslim: Majalah Pintar Pengusaha Muslim: 63
- Farid, Muhammad. 2014. *Teori Permintaan Dalam Pandangan Islam*. Eksyar. 1(2):105
- Fuad dkk., 2000. *Pengantar Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Ikit. 2015. *Akuntansi Penghimpunan Dana Bank Syariah*. Deepublish: Jakarta
- Laporan Pembiayaan Berdasarkan Produk Bank Jatim Syariah tahun 2014
- Moleong, Lexy J. 1989. *Metode Penelitian Kualitatif*. Remadja Karya CV: Bandung
- Mukhtar. 2013. *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*. Referensi: Jakarta
- Purnomo, Serfianto, et al. 2013. *Buku Pintar: Investasi dan Gadai Emas*. Gramedia Pustaka Utama : Jakarta
- Rais, Sasli. 2005. *Pegadaian Syariah: Konsep dan Sistem Operasional*. Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press): Jakarta
- Rosyidi, Suherman. 2014. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro*. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Sugiarto, dkk. 2002. *Ekonomi Mikro: Sebuah Kajian Komprehensif*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta: Bandung
- Suyanto, M. 2008. *Muhammad Business Strategy & Ethics: Etika dan Strategi Bisnis Nabi Muhammad SAW*. CV. Andi Offset: Yogyakarta
- UU No. 21 tahun 2008
- Yin. Robert K. 2009. *Studi Kasus: Desain & Metode*. PT.Rajagrafindo Persada: Jakarta
- <https://www.bankjatim.co.id/id/syariah/produk-layanan/pembiayaan/emas-ib-barokah-1> diunduh pada tanggal 26 Mei 2015 pada pukul 21.07
- <https://www.muhammadiyah.or.id/7-content-190-det-tafsir-alquran.html> diunduh pada tanggal 15 Juni 2015 pada pukul 08.16